PT Biru & Sons Ltd. :

Konsisten terhadap mutu, demi kepuasan pelanggan

Keberhasilan PT Biru & Sons dalam mengembangkan berbagai usaha, khususnya dalam dunia perdagangan *building material*, memang patut dibanggakan. Hal ini dibuktikan, dengan semakin beragamnya produk-produk *building material* yang dipasarkan, mulai dari jenis produk *finishing building material*, seperti bahan-bahan *ceiling*, *vinyl floor covering*, *automatic door & gate*, hingga produk-produk *hardware architectural*.

PARYANTO

Hengky Wibowo

Berbagai produk *hardware architectural* yang ditawarkan, merupakan produk-produk berkualitas tinggi, dengan standar Amerika dan Eropa. Dan harganya sangat kompetitif. Diantaranya: engsel Stanley, kunci Yale dan kran Delta. Semua produk tersebut dari Amerika, yang sarat dengan berbagai keunggulan dan berbagai variasi desain yang estetis.

Tidak hanya itu. Untuk mendukung kelancaran bisnis di bidang tersebut, PT Biru & Sons tidak hanya sebagai pemasok, tetapi sekaligus melayani jasa pemasangan atas produk-produk tadi. Selain di bidang akustik ceiling dan *hardware architectural*, PT Biru & Sons juga mengerjakan pekerjaan partisi, gypsum board. Hal ini, dilakukan untuk menjaga kepuasan pelayanannya terhadap pelanggan. Kedua bidang usaha yang tadi, yakni sebagai distributor dan kontraktor, sampai saat ini, dapat berjalan seiring serta saling mendukung dan berkembang dengan pesat. Hal ini, karena ditunjang oleh berbagai faktor yang ada, terutama *workmenship* yang terus dilatih dan dikembangkan.

PT Biru & Sons, menurut Hengky Wibowo - *General Marketing Manager*, mengawali bisnisnya pada tahun 1968, sebagai pemasok produk-produk *consumer goods*, seperti makanan dan minuman impor. Kemudian, pada tahun 1985, perusahaan ini berhasil mengubah statusnya, menjadi importir dan distributor mesin-mesin produk Jepang dan Itali. Dalam perjalanan usahanya, dapat tumbuh dan berkembang dengan pesat. Sehingga, membutuhkan bidang-bidang produk lainnya, sebagai sarana pengembangan modal perusahaan yang semakin kuat.

Di era tahun 1988, program pembangunan di Indonesia sedang mengalami pertumbuhan yang cukup bagus, khususnya disektor jasa konstruksi dan bahan-bahan bangunan. Melihat peluang tersebut, khususnya untuk produk-produk *building material*, seperti bahan-bahan ceiling, PT Biru & Sons mencoba memfokuskan dibidang tersebut. Dan ternyata, sampai saat ini PT Biru & Sons telah berkembang dan dikenal di kalangan kontraktor dan masyarakat yang berkecimpung di bidang *building material*.

Menurut Hengky Wibowo, kondisi pasar ceiling pada saat itu cukup bagus dan pihaknya langsung bekerja sama dengan produk Daiken dari Jepang. Produk tersebut, dipilih karena memiliki beberapa keunggulan yaitu memiliki permukaan tekstur yang halus, bahannya tahan terhadap air, tahan panas, sistem pemasangannya yang mudah dan rapi, terutama sistem *semi concealed* dan *full concealed*, serta memiliki penyerapan suara yang baik. Hal tersebut, yang membuat produk Daiken mampu bersaing di pasaran.

Beberapa jenis produk Daiken Ceiling yang dipasarkan, adalah Excelton (tipe Constellation, Travetine Delica, New NDF), Dai-Latone (tipe Rib, Rakuten) dan Daiken Board. Excelton adalah produk ceiling yang terbuat dari bahan rockwool fiber, sedang Dai-Latone merupakan lembaran akustik yang terbuat dari bahan yang sama dan diproses lagi dengan teknologi tinggi, sehingga membentuk mineral yang kaku dan kuat. Sedangkan Daiken board, adalah bahan ceiling yang menggunakan *insulation fiberboard* sebagai bahan dasarnya, sehingga lembarannya lebih kuat dan memiliki sifat kekakuan yang cukup baik.

ISTIMEWA

Wisma Kyoei Prince, Jakarta : Daiken Akustik System 35.000 meter persegi.

Dalam perkembangannya selama ini, seperti dijelaskan Hengky Wibowo, ceiling akustik Daiken, memang sangat identik dengan PT Biru & Sons, yang cukup terkenal karena kualitasnya. Sehingga, di tengah-tengah ketatnya kompetisi pasar ceiling dewasa ini, ceiling akustik Daiken tetap memiliki segmen pasar tersendiri, di samping produk-produk ceiling lainnya, seperti: gypsum, plywood, metal, aluminium, maupun jenis lainnya.

Pada mulanya, ceiling akustik Daiken, hanya dipergunakan pada proyek-proyek kecil : pabrik, *shop houses* dan lainnya. Kemudian, pada tahun 1991, produk ini lebih banyak memasuki segmen pasar untuk proyek-proyek besar, seperti : hotel, *apartement*, *office building*, rumah sakit dan lain-lain.

Prospek bagus

Keberhasilannya memasuki segmen pasar yang lebih besar tersebut, menurut Hengky, memang tak luput dari usaha keras yang dilakukan PT Biru & Sons, untuk memberikan kepercayaan kepada konsumen atas kualitas produk serta kualitas pemasangannya. Disertai dengan pelayanan terbaik dan harga yang kompetitif, dalam waktu yang singkat, ceiling Daiken telah mendapat porsi pasar yang cukup besar.

Untuk melengkapi pasar ceiling di segmen ruko, pabrik maupun proyek-proyek dengan dana terbatas, pada tahun 1995 lalu, PT Biru & Sons meluncurkan produk BRS Gyptile Ceiling, yaitu ceiling plasterboard, produksi PT Petrojaya Boral Plasterboard, dimana bahan dasarnya adalah gypsumboard yang kaku, kuat, tahan api dan dilapisi *linerboard* yang berkualitas tinggi. Untuk produk tersebut, tersedia ketebalan 9 mm dan ukuran 600x600 mm dan 600x1200 mm, dengan 3 macam motif atau tekstur permukaan yang menawan, yaitu New Pinhole, Pin Sakura dan Plain.

Walaupun produk ini tergolong masih baru di pasar ceiling sekarang ini, namun daya saing dan kuantitas pasarnya, cukup memuaskan. Hal ini, karena produk tersebut dapat memenuhi kebutuhan pasar yang ada, antara lain mudah pemasangannya, yaitu dengan sistem *Lay in Eksposed* dan pemeliharaannya anti rayap, tahan terhadap bahaya kebakaran dan harganya sangat kompetitif dibandingkan dengan harga ceiling multipleks. Dengan ditunjang oleh *training* yang diberikan oleh PT Petrojaya Boral, maka PT Biru & Sons dapat memberikan hasil kerja akhir yang lebih baik kepada pelanggan.

Tentang prospek pasar ceiling di masa mendatang, Hengky optimis, tetap memiliki peluang yang cukup bagus. Pada situasi sekarang ini, misalnya, suplai untuk produk-produk *finishing* building material, khususnya untuk bahan-bahan ceiling cukup stabil, tanpa gejolak ekonomi yang berlebihan, baik produk-produk dari Amerika maupun Jepang. Hanya, di masa mendatang, khususnya di tahun 1996-1997, perkiraan volume dan permintaannya menurun, dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. "Untuk bisa menjadi *market leader* di pasar ceiling di masa mendatang, secara eksternal, kami harus pandai-pandai menjaga konsumen dengan berbagai cara, baik melalui service maupun melalui penawaran produk yang berkualitas. Sedangkan, secara internal, kami harus dapat memperbaiki kendala manajemen dan pengadaannya," demikian tegas Hengky Wibowo.

ISTIMEWA

Wisma 46, Kota BNI, Jakarta : Ceiling oleh PT Biru & Sons (120.000 m^2)

Dengan adanya prediksi penurunan volume pasar di masa mendatang, yang diiringi dengan ketatnya persaingan dipasar ceiling saat ini, PT Biru & Sons terus berupaya mendapat peluang yang ada, dengan meningkatkan mutu pelayanannya dan selalu konsisten terhadap mottonya : "*Good Services, Good Workmenship* dan *Good Price*". Dan dengan kiatnya "*Customer Satisfaction*", pihaknya akan terus bekerja keras memberikan *service* yang terbaik kepada pelanggan, untuk mempertahankan dan meningkatkan volume pasar yang telah diraih selama ini.

Untuk merealisasikan mottonya tersebut, kini PT Biru & Sons terus mengembangkan dirinya, dengan membentuk beberapa *sister company* dan membuka cabang diberbagai kota, seperti di Medan untuk menjangkau wilayah Indonesia bagian barat dan di Surabaya untuk wilayah Indonesia bagian timur. Hal ini dimaksudkan, selain lebih mendekatkan dirinya kepada pelanggan, pihaknya juga mengharapkan kecepatan dan ketepatan waktu pengadaan barang yang dipesan dan pemasangannya, demi kepuasan pelanggan.

Dengan berbagai upaya dan strategi yang diterapkan, didukung dengan adanya inovasi, intuisi dan semangat kerja keras yang tinggi dari seluruh motor perusahaan, kini PT Biru & Sons mampu mempertahankan eksistensiya, sebagai distributor dan kontraktor yang tetap dipercaya konsumen, untuk mengerjakan berbagai proyek, baik besar maupun kecil yang terus berkembang dari tahun ke tahun.

Hal ini terbukti, semakin bertambahnya proyek-proyek yang dikerjakan. Khusus untuk ceiling, proyek-proyek besar yang telah selesai dikerjakan, yang menggunakan akustik dan gypsum board antara lain : Bimantara Tower (30.000 m^2), Bapindo 2 Tower (100.000 m^2), BNI City (120.000 m^2), Beverly Tower Condominium (10.000 m^2), BHS Bandung, BHS Jakarta, BCA Surabaya dan masih banyak lagi proyek-proyek besar lainnya yang masih dalam tahap pengerjaan.

Agar tetap menjadi satu-satunya kepercayaan konsumen, pihaknya tetap komitmen terhadap apa yang telah disepakati bersama dan berusaha tidak mengecewakan pelanggan. " Komitmen-komitmen yang telah kami sepakati, selalu kami pegang teguh apapun kondisinya, demi kepuasan pelanggan," demikian Hengky Wibowo. ■

Paryanto.